يقدمه: أشرف شهاب

الجيل الخامس والتحول الرقمى.. مقاس واحد لا يناسب الجميع

أدى تطور معايير الاتصالات المحمولة على مدى العشرين عامًا الماضية إلى إحداث ثورة غير مسبوقة على مدار التاريخ. فقد أسهمت السرعات العالية لنقل البيانات، والصوت والصورة، والفيديو، وتطبيقات التراسل الفوري، ليس فقط فى تغيير الطريقة التى يتواصل بها الناس، بل، وحولت العالم بأكمله إلى قرية صغيرة، محدثة تغييرات مجتمعية، وثقافية هائلة.

أما بالنسبة لمشغلى شبكات الاتصالات المحمولة، فقد أدت ثورة الاتصالات المحمولة إلى تغييرات جذرية فى أنماط تدفقات الإيرادات التقليدية، فانخفضت عائدات الخدمة التليفونية السلكية الثابتة فى مقابل نمو هائل فى إيرادات الاتصالات المحمولة. وركزت شركات الاتصالات على كميات هائلة متزايدة من البيانات للمستهلكين.

ومع تنامى تصنيع الهواتف الذكية، وزيادة نسب الدخول على الإنترنت، وجدت الشركات المشغلة لشبكات الاتصالات نفسها تحت ضغوط لتوفير شبكات بيانات عالية السعة، لكنهم كانوا يعانون من صعوبة نقل هذه الكميات الهائلة من البيانات عبر شبكات المحمول التقليدية، فظهرت شبكات الجيل الرابع، وشبكات الجيل الخامس التى تعتبر قفزة هائلة للأمام من حيث قدراتها على نقل البيانات بسعات هائلة، بسرعات عالية. إلا أن شبكات الجيل الخامس الموعودة بما تزخر به من دعم لتقنيات الواقع الافتراضى Virtual Reality-VR والواقع المعزز Augmented Reality-AR والتليفزيون عالى الدقة HD TV لم تستطع أن تقدم حتى هذه اللحظة تفسيرًا مقنعًا أو تطبيقًا قاتلًا Killier Application يمكن أن يؤدى إلى زيادة ثورية فى طلب المستهلكين على الجيل الخامس.



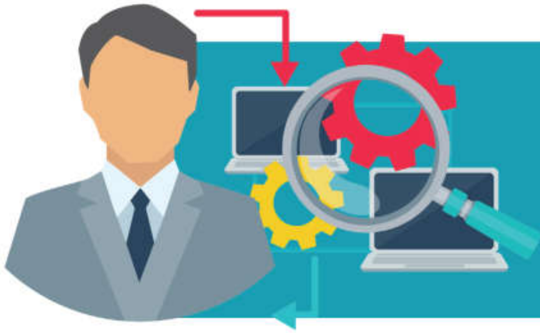
التحول الثقافى

تكمن القوة السحرية لتقنيات الجيل الخامس من الاتصالات المحمولة فى تمكينها للتحول الرقمى لعالم الأعمال، إذ يعتبر التحول الرقمى أيقونة التغيير فى أدوات عمل المؤسسات التى يتزايد اعتمادها على التكنولوجيا الرقمية، وسوف تحقق بعض المؤسسات فوائد كبيرة من رقمنة الوثائق والعمليات، وإتاحة الوصول عن بعد إلى البيانات، وفى هذا المجال يتمتع مشغلو الاتصالات بميزة فريدة لإطلاق إمكانات الجيل الخامس الضخمة لعملائهم من المؤسسات، ولذلك سيكونون الأكثر حرصًا على تطوير التكنولوجيا بهدف الحصول على تدفقات إيرادات جديدة، ولكن هذا الحرص لن يتطلب فقط التحول الرقمى لتلك الشركات بل سيتطلب تبنى تحول ثقافى فى طرق التفكير والعمل، ليتمكنوا من تلبية الاحتياجات الفريدة الجديدة للعملاء ذوى المتطلبات المتنوعة.

طاولة المفاوضات

مع توجه الشركات والمؤسسات فى القطاعات المختلفة للتحول الرقمى، من المهم الإشارة إلى أن الصناعات المختلفة ستضع احتياجاتها الفريدة على طاولة المفاوضات. مما يعنى أن على شركات الاتصالات أن تتبع منهجًا جديدًا للتعامل بعد أن عفا الزمن على نظرية "مقاس واحد مناسب للجميع"، إذ يتطلب الأمر الآن توفير حلول مفصلة لكل شركة أو مؤسسة أو لكل صناعة طبقًا لاحتياجاتها التى تختلف قطعًا عن احتياجات ومتطلبات الآخرين.

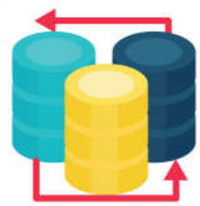
فعلى سبيل المثال، تختلف متطلبات القطاع الصناعى عن متطلبات القطاع الصحى، وتختلف متطلبات قطاع النقل عبر أساطيل السيارات ذاتية القيادة عن متطلبات تجارة التجزئة، وهكذا.

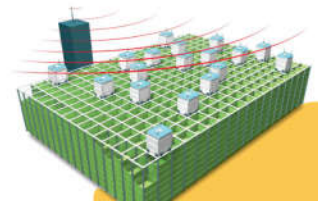


ضغوط هائلة ولكن!

تتعرض جميع المؤسسات حول العالم لضغوط هائلة لتنمية إيراداتها مع إبقاء تكاليفها منخفضة، وفى هذه الحالة يمكن لتقنيات الجيل الخامس أن تساعدها على تحقيق ذلك. وعندما ترغب الشركات فى تبنى تقنية جديدة، فإن أول سؤال سيتبادر للأذهان هو الفائدة التى ستقدمها تلك التقنية لهم. وإلى أى مدى تنطبق عليها الشروط التالية:

- زيادة مرونة الحركة ودعم التنافسية.
- سهولة ممارسة الأعمال.
- تعزيز القدرات.
- تخفيض التكاليف على المدى الطويل، وكذلك رأس المال والنفقات.
- بساطة إجراءات التشغيل.
- الفعالية والدقة.





منصة "أوكادو" الذكية
OCADO SMART PLATFORM

تعتبر سلسلة سوبر ماركت "أوكادو" البريطانية من أنجح سلاسل السوبر ماركت على مستوى العالم، ومع توجه المستهلكين المتزايد للشراء عبر الإنترنت، قامت "أوكادو" بتطبيق نظام تحكم لاسلكى ذكى خاص مؤتمن بالكامل لدعم عملياتها فى المستودعات OCADO SMART PLATFORM، مما أدى إلى نجاحها فى القيام بشحن أكثر من مليونى قطعة يوميًا للعملاء فى جميع أنحاء المملكة المتحدة.

تتحكم المنصة الذكية فى آلاف الروبوتات سريعة الحركة فى وقت واحد. ففى جزء صغير من الثانية، يتم التحكم فى الروبوتات بواسطة شبكة محمول قابلة للتطوير بالكامل، بحيث تتعامل الشبكة مع عدة آلاف من الروبوتات، التى تتعامل مع ملايين العناصر يوميًا.

فى البداية طلبت "أوكادو" من شركة "كامبريدج للاستشارات" Cambridge Consultants المساعدة فى تطوير شبكة الاتصال اللاسلكية الخاصة بهم. فكانت هذه بداية ظهور قصة النجاح التى لم تقم فقط بتحويل أعمال "أوكادو" بل أحدثت ثورة فى قطاع البيع بالتجزئة بأكمله على مستوى العالم. وفيما بعد قامت "أوكادو" بترخيص استخدام التقنية الخاصة بها للعملاق الأمريكى Kroger والسويدى ICA والكندى Sobeys والفرنسي Casino والأسترالى Coles.



التوجيه والإرشاد



علاوة على ذلك، عندما تتطلع أى مؤسسة إلى تبنى منصة جديدة، فإن العديد من المشكلات اللوجيستية ستكون على رأس اهتماماتها، بما فى ذلك مدى سرعة توفيرها وتشغيلها، ومدى سهولة دمجها فى الأنظمة الحالية المعمول بها.

وفى بعض الأحيان، قد لا تدرك بعض الشركات والمؤسسات الفوائد الكامنة فى التقنيات الجديدة، فعلى سبيل المثال، توفير إنترنت الأشياء إمكانية تتبع المنتجات طوال دورة حياتها بأكملها، بداية من مرحلة التصنيع حتى مرحلة التخلص منها، وسيتطلب الأمر توعية وتقديم استشارات، وتوجيهات وإرشادات لشرح هذه الإمكانيات وطرق الاستفادة منها.

تقليل المخاطر

سترغب الكثير من الشركات فى تبنى الحلول التكنولوجية الجديدة، إلا أنها ستكون حساسة جدًا تجاه تكلفة تبنى تلك الحلول، خصوصًا عندما تكون تلك الحلول مصممة خصيصًا لتلبية احتياجات معينة. وسوف تحتاج إدارة الحلول المطلوبة إلى النظر فيها من حيث:

- قد تفضل بعض الشركات تشغيل شبكاتها الخاصة وإدارتها، بينما تفضل شركات أخرى حلًا أكثر شمولًا مقدمًا من جانب مشغل الاتصالات.
- ستحرص الشركات أيضًا على تقليل مخاطر نشر الحلول إلى الحد الأدنى، خاصة إذا كانت تنطوى على استثمارات كبيرة. وقد يكون من المفيد جدًا للمؤسسة أن يتم نشر الحل على مراحل، ليس فقط لتوزيع التكلفة على مدى زمنى أوسع، ولكن أيضًا لإتاحة الوقت لتحديد نقاط قوة وضعف النظام الجديد قبل تطبيقه على نطاق واسع.

ويجب مراعاة أنه بمجرد تشغيل الخدمة يصبح الاتصال هو الأمر الأكثر أهمية؛ لأن أى فشل فى هذه المرحلة قد يؤدى إلى خسائر هائلة، قد تهدد بتوقف المشروع بأكمله. وهنا سيتطلب الأمر توقيع اتفاقيات جودة الخدمة بين المؤسسة صاحبة المشروع، والشركة المشغلة لشبكة الاتصالات.



أرقام حول العالم في 2019

إجمالي عدد السكان 7.676 مليار — نسبة المجتمع الحضري %56

مستخدمو الموبايل 5.112 مليار — نسبة الانتشار %67

مستخدمو الإنترنت 4.388 مليار — نسبة الانتشار %57

مستخدمو الشبكات الاجتماعية النشطون 3.484 مليار — نسبة الانتشار %45

مستخدمو الشبكات الاجتماعية من الموبايل 3.256 مليار — نسبة الانتشار %42



تحديات جديدة

إذا وضعنـا بعين الاعتبار أن حركة الإنترنت العالمية زادت مـن 100 جيجا يوميًا في عام 1992 إلى 2000 جيجابايـت في الثانية في عـام 2017، ومن المتوقع أن تصل إلـى 150.000 جيجا في الثانية بحلول عام 2022 سـتتوقع من مشـغلي الاتصالات التعامل مع هـذه الزيـادات الهائلة فـي الأحمال على الشـبكة، وأيضًا محاولة الحفاظ على اتفاقيات مستوى الخدمة Service Level Agreements-SLA التـي يطلبها العملاء المؤسسـات، الذين سـيحاولون إلزام هؤلاء المشغلين تعاقديًا بضمان جودة خدمة معينة Qual-ity of Service-QoS.

في الوقت نفسـه، يركز مقدمو التطبيقات والمحتوى، مثل: "جوجـل" و"نتفيلكس" على إسـعاد عملائهم بمستويات عالية من الجودة المدعومة بالخبرة. ففي الواقـع، نجح هؤلاء في التقدم بخطوة على شـركات المحمول، مـن خلال تطويـر بروتوكولاتهم الخاصة لتأمين عرض النطـاق الترددي للشـبكة، الأمر الذي وضع شركات الاتصالات المحمولة تحت ضغوط هائلة.

النقل والإنتاج

حتى هذه اللحظة، كانت الطريقة الوحيدة المتاحة لمشـغلي شـبكات المحمول تلبية اتفاقيات مستوى الخدمة SLAs للمؤسسات والمستهلكين الأفراد عن طريق الاستمرار في إضافة سعات للشبكة. وهذا أمر مكلف جدًا بطبيعة الحال. وبسبب هذا كانت الشركات المشغلة لشبكات المحمول تعمل تحت ضغوط متواصلة، ففي الوقت الذي يركزون فيه على تقليل تكلفة نقل البيانات، كان بائعو المعدات يركزون على توفير معدات تتيح إنتاج كميات هائلة من البيانات بتكلفة منخفضة. وربما تحمل شـبكات الجيل الخامس الحل المناسب لتخفيف وطأة هذه الضغوط لأنها ستمنح الشركات الفرصة لأول مرة لنقل أي كميات بيانات بلا صعوبات، مما سيعود بالنفع على طرفي اللعبة.



الجيل الخامس والحوسبة السحابية

ظهرت الحوسـبة السحابية على مدار العقد الماضي كوسيلة للسماح للشركات بالنمو بأقل تكلفة ممكنة، بدلًا من الأسلوب القديم الذي كانت كل شركة أو مؤسسة تحتفظ فيـه بمجموعة خوادم مخصصة. وبدأت الشـركات تتجه بشـكل متزايـد إلى مزودي الخدمات السحابية لتلبية احتياجاتهم من التخزين والتطبيقات للاستفادة من الفوائد العديـدة التـي تقدمها الخدمات السـحابية، ومن بينها خفض النفقات الرأسـمالية، وخفض تكاليف تشغيل تكنولوجيا المعلومات، وتحسين إمكانية الوصول إلى البيانات من أي مكان، وتحسـين التعاون بين الفرق المتفرقة، والتنفيذ السريع، والقدرة على شراء المزيد من القدرات الحاسوبية عند الحاجة.



تشريح الشبكة

كما ستسـمح تقنيات الجيل الخامس للمؤسسات باستخدام الاتصال اللاسلكي بطرق جديدة من خلال تقديمها لمفهوم تشـريح الشبكة Network Slicing المدعوم بالاتصال عالي الجودة الفائق الموثوقية المنخفض زمن التأخير Ultra Reliable Low Latency Communication-URLLC للتطبيقات الحساسـة زمنيًا، مثل: المركبات ذاتية القيادة، أو الجراحات الروبوتية. كما ستتيح الاتصال الهائل نـوع الآلـة massive Machine Type Communications-mMTC كما ستسـمح تطبيقـات إنترنـت الأشـياء Internet of Things-IoT بتطبيق ونشـر الخدمات على نطاق واسع مثل الشـبكات الكهربائية الذكية، والأجهزة التي يمكن ارتداؤها. وستعمل تقنية الجيل الخامس أيضًا على توسيع مفهوم الحوسبة السحابية.

وفي هذا الإطار سـتلعب وظائف الشبكة دورًا مهمًا على شكل واجهات برمجة التطبيقـات Application Programming Interfaces-APIs ومجموعـات تطويـر البرمجيـات Software Development Kits-SDK، التـي يمكـن أن تسمح للعملاء والمؤسسات بالتحكم في شبكاتهم الافتراضية الخاصة وإدارتها. ومن المعروف أن الجيل الخامس تستخدم بنية تدعم تطوير الخدمات أي أنها قائمـة علـى الخدمـة أو Service Based Architecture-SBA. ومـن خلال اسـتخدام واجهات برمجة التطبيقات RESTful APIs، سـتتمكن المؤسسات من الوصول إلى وظائف الشـبكة الأساسية باستخدام وظيفة التعرض للشبكة Network Exposure Function-NEF، وهـي واحدة من العديد من وظائف الشـبكة الجديدة. ومن بين الوظائف التـي توفرها واجهات برمجة التطبيقات NEF المراقبة، وتشـغيل الجهاز، وتوفير أنماط الاتصـال، وإدارة وصف تدفق الحزم، وإدارة الموارد، وإجراءات التأثير على حركة المرور. كما تتيح منصة إدارة الخدمة ليس الكشف فقط عن جودة الخدمة الفعلية في الوقت الفعلي، ولكنها تسمح أيضًا بإجراء تحسين استباقي لجودة الخدمة في المستقبل.

تغيير الأنماط

تميل الشركات الإنتاجية إلى التركيز على تطوير مواصفات منتجاتها بدلًا من التركيز على عملائها، استنادًا إلى الفرضية التى تقول إن هناك العديد من العملاء الذين سيحتاجون إلى منتجاتها. وبالتالى فإن مجرد عرض المنتج على جمهور واسع سيضمن المزيد من المبيعات والإيرادات. لكن لتحقيق النجاح فى هذه العملية يتطلب الأمر أن يكون المنتج فريدًا من نوعه بحيث يجد العملاء أنفسهم مضطرين لشراء منتجات هذه الشركة بالتحديد. وقد لجأت شركات الاتصالات المحمولة إلى هذا النموذج لسنوات عديدة، حيث وفروا بطاقات SIM Cards وقدرات غير محدودة من البيانات للمستهلكين والمؤسسات. لكن هذا النموذج هو تحت التهديد، لأن ظهور نماذج جديدة من بطاقات SIM Cards وهو نموذج البطاقات المدمجة (على اللوحة الأم Mother Board أو على المعالج Processor الخاص بجهاز الموبايل) embedded SIM-eSIM وهو يتيح للمستخدمين تغيير مزودى الخدمة فى أى وقت، كما يتيح لهم الاستفادة من خدمات متعددة من شركات اتصالات مختلفة على جهاز واحد، فضلًا عن إمكانية استخدام هواتفهم عند التجوال خارج البلاد دون رسوم التجوال، وهذه التقنية ستزيد من تحديات المنافسة بين الشركات المشغلة لشبكات الاتصالات المحمولة.



تهديدات خارجية

وإذا أضفنا إلى هذا التحدى تحديات أخرى كالتهديدات التى تواجه شركات الاتصالات من قطاعات الصناعة الأخرى، كما حدث عندما قادت شركات مثل: مايكروسوفت و IBM و SAP وغيرها من الشركات الكبرى كأمازون، وجوجل، مجال أنظمة البرمجيات الصناعية لإنترنت الأشياء Industrial IOT-IIOT . فعلى سبيل المثال تستهدف أمازون استخدام الطيف الترددى المشترك لخدمة راديو النطاق العريض Citizens Broadband Radio Service-CBRS لتقديم خدمات الإنترنت الصناعية عالية الأداء وقابلة للتطوير وآمنة، وقد أقامت شراكة مع Athonet و Federated Wireless لنشر شبكات "التطور طويل الأمد Long Term Evolution-LTE التى يتم التحكم فيها بواسطة "خدمات أمازون السحابية" AWS cloud، مما يسمح بفصل حركة المرور والبيانات على أساس محلى لتوفير الأمان وقدرات التحليل وتحقيق أقل زمن استجابة فى نقل البيانات، واستخدام قدرات الحوسبة السحابية لإدارة الشبكة والتحكم فيها.

شبكات خاصة

وتقوم بعض المؤسسات، التى اقتنعت بوضوح بأن مشغلى الاتصالات لا يستطيعون تلبية احتياجاتهم، ببناء شبكاتهم الخاصة، وبالفعل، يقدم مزودو معدات الشبكات مثل: هواوى، ونوكيا وإريكسون، وسامسونج حلول LTE خاصة للتطبيقات الصناعية. وقامت شركة هواوى على سبيل المثال، بنشر شبكة LTE المعززة Enhanced LTE-eLTE القائمة على نظام MulteFire فى ميناء "شانغهاى يانجشان" Shanghai Yangshan Port، موفرة بذلك اتصالات بزمن وصول أقل من 30 مللى ثانية لحوالى 60 مركبة آلية موجهة. وفى نوفمبر 2018 اتصلت شركات تصنيع السيارات "فولكس فاجن" و"دايملر" و"بى إم دبليو" بهيئة تنظيم الاتصالات الألمانية BNA للتعبير عن اهتمامها بشبكات الجيل الخامس الخاصة.



مقاس واحد لا يناسب الجميع

هذه التحديات تشير بمجملها إلى الحقيقة التى أشرنا إليها سابقًا بأن "مقاس واحد لا يناسب الجميع"، وأن البديل الواقعى هو اتباع منهجية تكون فيها احتياجات العميل ورغباته أساسية فى تصميم وتقديم المنتجات والخدمات. ويتطلب هذا المنهج منتجات وخدمات ممتازة تستند إلى فهم عميق لاحتياجات العملاء، بالإضافة إلى خدمة عملاء على أعلى مستوى. ولكى يكون هذا النموذج ناجحًا سيحتاج مشغلو الاتصالات إلى التواصل مع العملاء والمؤسسات لفهم احتياجاتهم، ثم بناء خدمات ملائمة ومناسبة لأعمالهم.

ولكى تتمكن شركات الاتصالات من المنافسة فى هذا المجال، يجب عليها:

- إنشاء منصة صديقة للمستخدم نظرًا لأنه سيتعين على أى منصة تعتمد على الجيل الخامس أن تثبت قيمتها فى التنافس مع مزودى الخدمات السحابية، سيحتاج المشغلون إلى العمل عن كثب مع قطاعات الصناعة المختلفة لفهم احتياجاتها، وبالتالى إنشاء منصة سهلة الاستخدام.
- التكيف مع متطلبات العميل

تمتلك الجيل الخامس القدرة على تحويل العديد من الصناعات، ولكن سيكون لكل صناعة متطلبات مختلفة للغاية قد تشمل على سبيل المثال:

- الأمان.
- متطلبات استجابة سريعة.
- عدد كبير محتمل من الأجهزة.
- معدلات عالية لنقل البيانات المتنوعة.
- الانتشار الجغرافى المحلى وربما العالمى.
- سهولة إدارة النظام والتحكم فيه، وأدوات سهلة الاستخدام عبر الإنترنت.
- الدعم الفنى على مدار 24 ساعة وحل المشكلات آنيا.

فرص النجاح



تتمتع صناعة الاتصالات بكافة الإمكانيات التقنية التى تؤهلها للنجاح فى عالم الجيل الخامس، ولكنها ستحتاج إلى التكيف مع البيئة المتغيرة بسرعة كبيرة، نظرًا لتنوع قاعدة العملاء. ويجب أن تحول الشركات المشغلة لشبكات الاتصالات المحمولة اهتمامها من الإستراتيجية القائمة على المنتجات إلى إستراتيجية قائمة على الاحتياجات الفريدة للعملاء، ولتحقيق ذلك، يجب على مشغلى شبكات المحمول إقامة شراكة مع عدد من العملاء الرئيسيين لتطوير منصات وخدمات، مع بذل جهد توعوى لتعريف العملاء والمؤسسات بالفوائد المتوقعة لأعمالهم. كما يتوقف ذلك على نجاح شركات الاتصالات فى مهمة تطوير منصة ملائمة لتمكين الخدمات للعملاء طبقًا لاحتياجاتهم المتنوعة.

لإتاحة خدمات التليفزيون عبر الإنترنت

شراكة إستراتيجية بين "المصرية للاتصالات" و"CNE"

وقعت الشركة المصرية للاتصالات، أول مشغل اتصالات متكامل فى مصر، اتفاقية شراكة استراتيجية مع الشركة المصرية للقنوات الفضائية CNE بهدف إتاحة خدمات البث التليفزيونى عبر بروتوكول الإنترنت (IPTV) لعملاء المصرية للاتصالات بالتعاون مع مقدمى خدمات المحتوى.

بموجب هذه الشراكة ستقوم المصرية للاتصالات بتقديم محتوى مرئى وقنوات تليفزيونية متميزة ومختارة لعملائها داخل السوق المصرى بطريقة تفاعلية وبأعلى مستوى من الكفاءة والجودة اعتمادا على تقنية IPTV، وذلك ضمن باقات مختلفة تتناسب مع كافة شرائح العملاء وتغطى العديد من المجالات مثل الترفيه، والرياضة، والمسلسلات، والأفلام، والأطفال، وغيرها من خدمات المحتوى المرئي.



أكد المهندس عادل حامد، العضو المنتدب والرئيس التنفيذى للمصرية للاتصالات: "توقيع الاتفاقية مع الشركة المصرية للقنوات الفضائية سيساهم فى تقديم أفضل تجربة وأحدث خدمات لعملائنا. تتطلب خدمات البث التليفزيونى عبر الإنترنت IPTV شبكات متطورة وسرعات إنترنت عالية وما قامت به المصرية للاتصالات مؤخرا من رفع كفاءة الشبكات وإحداث نقلة حقيقية فى خدمات الإنترنت داخل السوق المصرى ساهم بشكل كبير فى تمكينها من تقديم خدمات الاتصالات الثلاثية (الصوت – البيانات - المحتوى المرئي)، والرباعية (الصوت – البيانات – المحتوى المرئى – المحمول) أيضا. ونحن مستمرون فى خطط التطوير والتحديث لتقديم أفضل الخدمات لعملائنا وتحقيق تطلعاتهم اعتمادا على أحدث التقنيات العالمية. وقد اختارت المصرية للاتصالات العمل مع CNE نظرا لما تتمتع به الشركة من تقنيات متطورة ومبتكرة وخبرات كبيرة فى مجالات التشفير والتوزيع وإدارة الاشتراكات باستخدام أحدث الأنظمة المتاحة عالميا. إلى جانب امتلاكها لحقوق التشفير والتوزيع لعدد كبير ومتنوع من خدمات التليفزيون المدفوع فى المنطقة. ونتطلع عبر هذه الشراكة الاستراتيجية لإحداث علامة فارقة لخدمات IPTV فى المنطقة".

وقال اللواء محمد قاسم، العضو المنتدب للشركة المصرية للقنوات الفضائية: "نحن فخورون بالشراكة الاستراتيجية مع المصرية للاتصالات، الشركة الرائدة فى خدمات الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات، والتى تبرهن على مدى ثقة الشركات والمؤسسات فى إمكانات وقدرات CNE وما تمتلكه من بنية متطورة وخبرات كبيرة لدعم ومساعدة عملائها وضمان حصولهم على تجربة مميزة اعتمادا على أحدث الأنظمة العالمية. ونسعى من خلال شراكتنا مع أفضل مقدمى المحتوى فى المنطقة لتقديم نوعية مميزة وتجربة مثالية لعملاء المصرية للاتصالات".

"لافا موبايل" تضخ استثمارات جديدة فى السوق المصرى

مع بداية السنة المالية الجديدة أعلنت شركة "لافا موبايل" LAVA MOBILE عملاق الهواتف الهندى والراعى الرسمى للنادى الأهلى عن إستعدادها لضخ استثمارات جديدة فى السوق المصرى وطرح خمسة هواتف ذكية جديدة بإمكانيات قوية ومواصفات فائقة الجودة وبأسعار متوسطة تتناسب مع جمهور المستهلكين من عشاق هواتف لافا موبايل.

وأعلنت لافا أنها حققت نجاحات عديدة خلال السنة المالية الماضية (2018 / 2019) من خلال تحقيقها حصة سوقية عالية فى السوق المصرى تجاوزت نسبة 6 ٪ من مبيعات الهواتف الذكية و 12 ٪ من الهواتف المحمولة العادية (الفيتشرز فون)، مؤكدا أن لافا موبايل حققت انتشارا غير مسبوق فى جميع المحافظات والأقاليم المصرية بشكل أكبر من القاهرة والجيزة وذلك نظرا لأن معظم منتجاتها تخاطب الفئات المتوسطة وخاصة من مستخدمى (الفيتشرز فون).


فيكرام سينغ

وأوضحت الشركة فى بيان لها أن السبب الرئيسى لإنتشار هواتفها الذكية تركيزها على فئة الشباب الذين تتراوح أعمارهم من 14 إلى 21 عاما من خلال طرح هواتف ذات جودة عالية بأسعار متوسطة فى متناول الشباب، فمعظم هواتف لافا الذكية من هواتف سلاسل (Z و Iris و champion) لاتتجاوز أسعارها 3 آلاف جنيه مصرى مما يتيح تداولها لدى جميع الفئات.

وقال فيكرام سينغ برامار، رئيس شركة لافا تكنولوجى الهندية للهواتف فى مصر إن الشركة بصدد ضخ استثمارات جديدة خلال العام المالى الجديد من خلال طرح خمسة هواتف جديدة بتصميمات رائعة وبأسعار خيالية، خاصة وأنها طورت من أداء مصانعها فى ظل استعدادها لتصنيع الهواتف لاثنين من كبار مزودى خدمة المحمول بالإضافة إلى عدد من مشغلى الهواتف فى الولايات المتحدة. كما تقوم الشركة بتوفير فرص عمل جديدة لمئات الشباب فى جميع المحافظات وافتتاح فروع جديدة لخدمة العملاء تصل إلى 40 فرعا فى جميع الأقاليم.

وأكدت لافا موبايل أنها تعتمد بشكل رئيسى فى توزيع منتجاتها على ثلاثة من كبار موزعى الهواتف المحمولة فى مصر وإفريقيا وهم شركات (راية و i2 وسمارت)، وهو ما ساعد هواتفها على غزو السوقين المصرى والإفريقى بقوة ومنافسة كبرى العلامات التجارية فى سوق الهاتف المحمول.

احتلت المرتبة 61 ..

هواوى تقفز 11 نقطة فى قائمة Fortune 500 لعام 2019

احتلت شركة هواوى المرتبة 61 فى قائمة Fortune 500 للعام الحالى 2019 لتقفز بذلك 11 نقطة عن ترتيب العام الماضى و 68 نقطة عن ترتيب عام 2017. وارتفعت إيرادات هواوى بنسبة 30 ٪ للنصف الأول من العام الحالى على الرغم من القيود الأمريكية، وتصنف قائمة Fortune 500 الشركات وفقا لإيراداتها وأرباحها، مع التركيز على حجم الشركات. ومقارنة بالقوائم الأخرى، أصبحت تصنيفات قائمة Fortune 500 مؤشرًا مهمًا تستخدمه الشركات المشهورة لقياس نقاط القوة الخاصة بها وحجمها وقدرتها التنافسية الدولية، وهو مؤشر للاقتصاد العالمى الذى يتجاوز الحدود والجنسية والاختلافات الثقافية.

وقال "ريتشارد يو"، الرئيس التنفيذى لمجموعة Huawei Consumer Business Group: "نجاحنا المستمر فى تصنيف قائمة Fortune 500 يعد علامة بارزة أخرى على نجاح الشركة فى عام 2019. إن التزامنا بتقديم أحدث التقنيات لعملائنا، مع التركيز الحاد على الابتكار من خلال الالتزام بالاستثمار فى البحث والتطوير مكننا من مواصلة التمتع بنجاح قياسي".

وبشكل عام، ارتفع تصنيف الشركات الصينية فى الاقتصاد العالمى، منافسة بذلك الشركات الأمريكية وفقًا لقائمة Fortune Global 500 لهذا العام، حيث تضم القائمة 119 شركة صينية مقابل 121 شركة من الولايات المتحدة.